

HÖRERBEZOGENES SPRECHEN

Sprachpsychologie an der Universität Mannheim

Es erscheint uns selbstverständlich, daß wir uns beim Sprechen normalerweise an einen Hörer wenden. In der Forschungsgruppe »Sprechen und Sprachverstehen im sozialen Kontext« an der Universität Mannheim versteht man unter dem Begriff »hörerbezogenes Sprechen« allerdings Spezielleres. Dort wird in verschiedenen Projekten untersucht, wie wir beim Sprechen systematisch die Situation des Hörers berücksichtigen, z.B. wenn wir ihm die Lage von Gegenständen in einem Raum »aus seiner Sicht« beschreiben.

Steht der Sessel im Wohnzimmer *von mir aus gesehen hinter* der Lampe, so kann er für mein Gegenüber *vor, neben, rechts* oder *links von* der Lampe stehen, je nachdem, wo sich der Hörer im Raum befindet. Als Sprecher muß ich diejenige Präposition wählen, die *vom Hörer aus gesehen* die Gegenstände richtig lokalisiert: ich muß also meine sprachlichen Mittel »hörerbezogen« wählen, wenn ich Mißverständnisse vermeiden will. Wie der Sprecher dies macht und welche (kognitiven) Schwierigkeiten es ihm bereitet, ist die allen Projekten der Forschungsgruppe zugrundeliegende Leitfrage.

Die Forschungsgruppe

Prof. Theo Herrmann, der seit 1977 an der Universität Mannheim Psychologie lehrt, hat gemeinsam mit Heidelberger Kollegen in den letzten fünf Jahren eine Forschungsgruppe mit mehr als zehn wissenschaftlichen Mitarbeitern in den drei Mannheimer Projekten aufgebaut. Hinzu kommen vier weitere Projekte in Heidelberg. Die gesamte Forschergruppe wird seit April 1983 aus Mitteln der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) finanziert; die Räume, in denen die Mannheimer Mitarbeiter sowie die für experimentpsychologische Untersuchungen erforderliche apparative Ausstattung untergebracht werden konnten, stellte die Universität Mannheim zur Verfügung, von der Herrmann selbst sagt, sie sei »extrem forschungsfreundlich«. Die Leitung der drei Mannheimer Projekte (»Lokalisation«, »Objektbenennung«, »Aufforderungshandlungen«) liegt bei Prof. Herrmann und den am Lehrstuhl arbeitenden wissenschaftlichen Assistenten Heidrun Engel, Dr. Roland Mangold und Dr. Peter Winterhoff-Spurk.

Sprachpsychologie und Linguistik

Sprachpsychologisches Forschen ist notwendigerweise interdisziplinär angelegt, also z.B. auf die Zusammenarbeit mit der Linguistik angewiesen. Trotzdem haben gerade Linguisten die Arbeit der Sprachpsychologen immer mit ein wenig Befremden betrachtet. Was dem Linguisten ungewohnt und ihm für seine eigenen Zielsetzungen meistens fragwürdig erscheint, ist der für den Psychologen seit dem ersten Drittel unseres Jahrhunderts ganz selbstverständliche experimentelle Ansatz. In der Linguistik wird stärker für die »Natürlichkeit« der zu analysierenden sprachlichen Phänomene plädiert, während es für den Psychologen ein fraglos legitimes und methodisch fruchtbares Verfahren ist, das zu analysierende sprachliche Verhalten im Labor in einer Versuchssituation unter kontrollierbaren Bedingungen bei den »Probanden« (Versuchspersonen) experimentell, d.h. künstlich hervorzurufen. Beide Ansätze, der *naturalistische* der Linguistik und der *experimentelle* der Psychologie, müssen aber nicht unvereinbar sein. Interdisziplinär kann gerade dort besonders fruchtbar sein, wo Wissenschaftler verschiedener Disziplinen, die mit unterschiedlichen methodischen Mitteln arbeiten, vielleicht sogar unterschiedliche Auffassungen vom Forschungsgegenstand haben, miteinander kooperieren. Auch in den Projekten selbst arbeiten Wissenschaftler, die gleichermaßen linguistisch wie psychologisch ausgebildet sind. Darüber hinaus bestehen Kontakte zum Institut für deutsche Sprache, besonders zu den gesprächsanalytischen Projekten, die in nächster Zeit noch intensiver werden dürften.

»Von dir aus ...«: hörerbezoogene Lokalisation

Wir können einem Hörer die Lage eines Objekts im Raum beschreiben, wenn er uns z.B. dieses Objekt bringen soll, wenn er dort hingehen soll oder einfach, wenn wir sicher sein wollen, daß er weiß, von welchem Objekt genau die Rede ist: von der Blume links neben dem Tisch, von der vor dem Tisch oder von der auf dem Tisch, hinter dem Tisch usw. Mit Hilfe lokaler Präpositionen können wir das betreffende Objekt (Zielobjekt) zu einem anderen Objekt (dem sog. Anker-Objekt) in eine räumliche Beziehung setzen;

wir lokalisieren das betreffende Objekt so, daß es vom Hörer möglichst eindeutig identifiziert werden kann. (Unter dieser hörerbezoogenen Fragestellung werden die Präpositionen in der Grammatik überhaupt nicht behandelt, und auch die sprachpsychologische Forschung hat sich um hörerbezoogene Lokalisationen bisher kaum gekümmert.)

Am Beispiel ausgewählter Präpositionen (*vor, hinter, rechts (von/neben), links (von/neben)*) wurde in verschiedenen Experimenten untersucht, wie sog. Hörermerkmale Lokativverwendung durch die Sprecher beeinflussen. Das wichtigste Hörermerkmal ist hier wohl die Position des Hörers im Raum. Andere Merkmale sind vor allem dafür ausschlaggebend, ob der Sprecher überhaupt die hörerbezoogene Präposition wählt, also die Lage eines Gegenstands aus der Sicht des Hörers beschreibt. Wann wählt er umgekehrt die aus seiner eigenen Sicht zutreffende Präposition und überläßt es dem Hörer, die Beschreibung »umzusetzen«?

Auf diese Fragen sollte das »Puppenstubenarrangement« eine Antwort geben (s. Foto). Die Versuchsperson/der Sprecher blickt in eine Puppenstube, die zunächst mit nur zwei Gegenständen, z.B. einer Pflanze und einem Stuhl ausgestattet ist. In der Puppenstube befindet sich außerdem als Puppe der Hörer, für den der Sprecher die Position eines der beiden Objekte beschreiben soll.

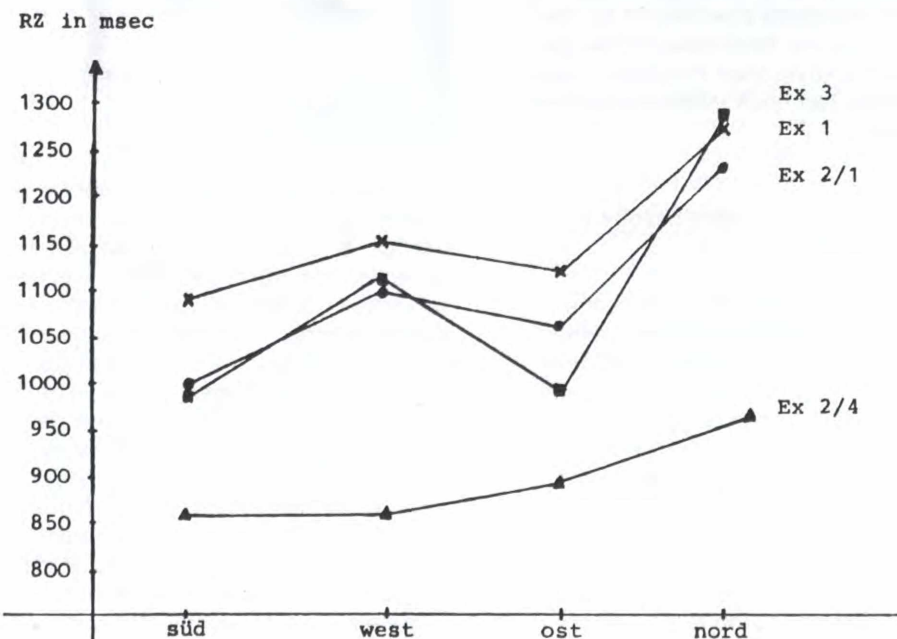


Die Ergebnisse zeigen, daß der Sprecher durchaus *nicht immer* die hörerbezoogenen Lokative verwendet. Haben Sprecher und Hörer dasjenige, was beschrieben werden soll, gemeinsam vor Augen, in einer »unproblematischen« Gesprächssituation also, werden vor allem sprecherbezogene Lokative gebraucht. Hörerbezoogene Lokative nehmen dagegen zu, wenn der Hörer explizit angesprochen werden soll oder wenn er als besonders »informationsbedürftig« oder »informationsberechtigt« eingeführt wird. Dies war z.B. der Fall, wenn die Puppe in der Puppenstube ein Kind darstellte oder wenn sie studentischen Versuchspersonen als Professor vorgestellt wurde.

»Kognitiver Aufwand«

Will man nun die hörerbezogenen Lokative näher untersuchen, so kann man in verschiedenen Experimenten die Hörerposition im Raum verändern. Ist es für die Sprecher z. B. schwieriger, die entsprechende hörerbezogene Präposition zu verwenden, wenn sich der Hörer rechts von ihm befindet und nicht ihm direkt gegenüber?

Als erstes wurde deutlich: der »kognitive Aufwand«, wie die Sprachpsychologen es formulieren, variiert mit der Hörerposition. Das heißt, gemessen an ihrer Reaktionszeit, brauchen die Versuchspersonen bei bestimmten Hörerpositionen länger, bis sie die geeignete lokale Präposition finden. Überraschend, weil den Erwartungen widersprechend, waren die Einzelergebnisse. Für die »Standardposition« (»face-to-face«/»canonical encounter«) ergibt sich die längste Reaktionszeit, also ein relativ hoher »kognitiver Aufwand«, obwohl man vermutet, die Wahl der antonymen Präposition, also die genaue Umkehrung der Verhältnisse (z. B. *vor* anstelle von *hinter*) müßte ein kognitiv einfacher Prozeß sein. Demgegenüber waren die Reaktionszeiten am kürzesten, wenn sich der Hörer in Ost-Position, also rechts vom Sprecher befand. Die Werte für andere Hörerpositionen (nach Himmelsrichtung) finden sich in Abb. 1. Erklärt wird dieses Ergebnis u. a. mit der Annahme sog. »mentaler Rotationsbeträge«. Danach vergrößert sich der Lokalisationsaufwand mit dem Winkel, in dem sich der Hörer zum Sprecher befindet. Der Aufwand steigt von der Südposition über die West- und Ostposition bis zur Nordposition (Drehung um 180°, um sich in die Position des Hörers »hineinzusetzen«).



4 Abb. 1

»Das rote Dreieck«: Objektbenennung

Bei Lokalisationen geht es dem Sprecher darum, den Hörer auf ein bestimmtes Objekt hinzuweisen, indem er möglichst genau – sprecherbezogen oder hörerbezogen – die räumliche Lage des betreffenden Objekts relativ zu anderen Objekten beschreibt.

Unabhängig von ihrer räumlichen Lage können Objekte von einem Hörer auch auf andere Weise identifiziert werden, z. B. durch Angabe von Eigenschaften oder Merkmalen, die das Objekt hat. Hier setzt das zweite Projekt der Forschergruppe an: Wie werden Objekte durch entsprechende Attribute von anderen Objekten abgegrenzt?

Die im Versuch auf dem Farbmonitor eines Computers gegebenen Objekte sind einfache geometrische Figuren, die sich nach *Form*, *Farbe* und *Größe* unterscheiden. Ein noch einfacheres Beispiel zeigt die Abb. 2: drei Objekte, von denen zwei die gleiche Form und zwei die gleiche Farbe haben. Während die Benennung »das Viereck« hinreichend informativ wäre, böte die Benennung »die weiße Figur« nicht genügend Informationen.

Wenn ich dagegen sage: »das weiße Viereck«, so hätte ich damit mehr gesagt, als zur eindeutigen Identifikation dieser Figur notwendig war. Meine Benennung wäre »überspezifiziert«.

Solche Überspezifizierungen müssen den Identifikationsprozeß für den Hörer nicht unbedingt erleichtern. Ob erleichternd oder nicht, hängt z. B. davon ab, ob die zusätzlich angegebenen Attribute eines Objekts für den Hörer leichter erkennbar sind als das an und für sich für die Identifikation bereits ausreichende Merkmal.

Auch hier wird Schwierigkeit oder Leichtigkeit der Identifikation – ähnlich wie bei der Frage des »kognitiven Aufwands« – nach der für die Identifikation des beschriebenen Objekts jeweils benötigten *Zeit* »gemessen«.

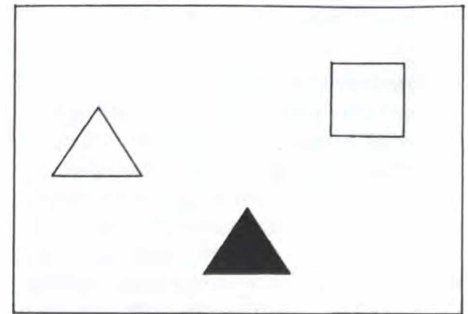


Abb. 2

»Der Ton macht die Musik«: Aufforderungen

»Jetzt würde ich gern einen Kaffee trinken.« – »Sie könnten mir jetzt einen Kaffee machen.« – »Jetzt machen Sie mir bitte einen Kaffee.« Wie würden Sie's sagen? Nun, so allgemein kann man die Frage wohl kaum beantworten.

Wenn wir jemanden auffordern (oder bitten), uns einen Kaffee zu bringen, so können wir das sprachlich mehr oder weniger *direkt* und damit vielleicht auch mehr oder weniger *höflich* machen.

In der Linguistik wurden im Anschluß an die Unterscheidung von direkten und indirekten Sprechakten bereits zahlreiche Systematiken von direkten und indirekten Aufforderungen entwickelt. Dabei wurde versucht, Bedingungen für das Gelingen von Aufforderungshandlungen anzugeben. Zum Beispiel muß der Sprecher annehmen, daß der Hörer der Aufforderung auch nachkommen kann und will und daß er die gewünschte Handlung ohne die Aufforderung nicht ausführen würde.

Die Psychologen kritisieren, daß in den linguistischen Ansätzen nicht deutlich werde, »ob es sich um ontologische oder empirisch-psychologische Annahmen bzw. Beschreibungen handelt« (Winterhoff-Spurk/Grabowski-Gellert) und gehen ihrerseits von *kognitiven Strukturen* aus, die bei der Produktion von Aufforderungen beteiligt sind:

- der Sprecher *will*, daß das Ereignis, das aus dem Handeln des Hörers folgt, wenn dieser die Aufforderung ausführt, eintritt (= primäres Handlungsziel)
- der Partner *soll* die Handlung ausführen (= sekundäres Handlungsziel)
- der Sprecher hält seine Aufforderung für gerechtfertigt (= »Mittellegitimation«)

- der Sprecher wählt (kognitiv) die unter den gegebenen Voraussetzungen geeigneten sprachlichen Mittel.

Wie ist es *psychologisch* zu erklären, daß einmal mehr direkte, ein anderes Mal mehr indirekte Aufforderungen verwendet werden? Theo Herrmann hat in seinem Buch »Sprechen und Situation« (1982) darauf hingewiesen, daß Aufforderungen für den Sprecher zwei Arten von »Risiken« mit sich bringen. Erstens: das Risiko der »Reaktanzerzeugung«, wenn die Aufforderung dem Hörer als ein zu weitgehender Eingriff in seinen Freiheitsspielraum erscheint oder wenn er den Sprecher nicht für berechtigt hält, ihm Aufforderungen zu erteilen. Zweitens: das Risiko des Mißverstehens, wenn der Hörer die Äußerung z.B. wegen ihrer Indirektheit nicht als Aufforderung, sondern als Aussage versteht. Das klassisch sprechakttheoretische Beispiel: Der Sprecher *sagt*: »Es ist kalt hier« und *meint*: »Schließen Sie bitte das Fenster« oder »Stellen Sie die Heizung an«. Um das erste Risiko zu vermeiden, müßte man möglichst »weiche«, indirekte Aufforderungen verwenden. Um das zweite Risiko zu vermeiden, sollten die Äußerungen möglichst *direkt*, unmißverständlich sein. Dann allerdings klingen sie relativ »hart«.

»Sprachliche Weichmacher«
oder
»Bitte lächeln!«

In allen drei Aufforderungsbeispielen, die wir oben angeführt haben, sind »sprachliche Weichmacher« enthalten, eine Art Höflichkeitsindikator, z. B. *bitte*. Trotzdem unterscheiden sich die Aufforderungen unabhängig davon nach dem Grad ihrer Direktheit. Die Ausgangsfrage, die sich die Forschergruppe stellte, war nun: Wie beurteilen Versuchspersonen die Direktheit der verschiedenen Äußerungen, je nachdem, ob diese Äußerungen mit Frage-, Aussage- oder Befehlsintonation gemacht werden. Und: je nachdem, wie die (non-verbale) Mimik des Sprechers dazu aussieht: einmal lächelt er während der ganzen Äußerung, einmal nur am Ende der Äußerung, und einmal lächelt er gar nicht.

Um Aufschlüsse über die Zusammenhänge zwischen Äußerungsart, Intonation und Mimik zu erhalten, stellte man den Versuchspersonen entsprechende, von einem Schauspieler gespielte Videoszenen vor. Die Versuchspersonen sollten dann folgende Fragen beantworten:

- Würden Sie selbst diese Aufforderung in dieser Situation so gebrauchen?

- Wie direkt erscheint Ihnen diese Aufforderung?
- Würden Sie selbst dieser Aufforderung in dieser Situation auch nachkommen?
- Wie gern würden Sie dieser Aufforderung nachkommen?

Es stellte sich heraus, daß das *Lächeln* einen unerwartet geringen Einfluß auf die Einschätzung der Direktheit einer Aufforderung hatte. Stärker hing die Einschätzung von der *Intonation* ab. Als besonders direkt eingestuft wurden – erwartungsgemäß – Äußerungen mit Befehlsintonation.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit

Trotz zahlreicher Untersuchungen zu Aufforderungshandlungen bleibt noch eine Fülle von Problemen zu klären, die einerseits in die Sozialpsychologie, dann aber auch wieder in mehr linguistische Untersuchungsergebnisse führen. Das zeigt, wie Peter Winterhoff-Spurk vermerkt, »daß dies ein attraktives Gebiet für interdisziplinäre Zusammenarbeit darstellen kann« (»Psychologische Untersuchungen zum Auffordern«, in: *Studium Linguistik, Heft 19, 1985, S. 48–60*).

Bernd Ulrich Biere